

证券代码：605098

证券简称：行动教育

上海行动教育科技有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	通过上证路演参与公司 2025 年半年度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 10 月 14 日 11:00-12:00
地点	上证路演中心 http://roadshow.sseinfo.com/
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理李践先生 董事、副总经理、董事会秘书杨林燕女士 独立董事苏涛永先生、张轶华先生、叶彦菁先生 财务总监陈纪红女士
投资者关系活动主要内容介绍	见附件《2025 年半年度业绩说明会问题记录清单》
记录日期	2025 年 10 月 14 日

附件：问题记录清单：

1. 9 月份商务部有提及激发服务消费市场增量的相关信息，公司有无关注到这个政策，是否可以结合公司的业务条线，拓展更多此类业务？

公司高度关注商务部等 9 部门于 2025 年 9 月联合印发的《关于扩大服务消费的若干政策措施》，深刻认识到这一政策不仅为服务消费市场注入了强劲动力，更为广大企业带来了发展新机遇。作为专注服务企业的机构，我们已系统梳理政策导向与企业的核心需求，明确了多维度的业务拓展方向。公司将持续跟踪政策落地细则，结合不同行业企业的差异化需求细化服务方案，通过精准赋能帮助企业实现高质量发展。

2. 公司本期有分红吗？

公司始终高度重视投资者回报，致力于通过稳定的业绩增长与规范的利润分配，实现股东价值最大化。敬请广大投资者密切关注公司后续发布的官方公告，公司将持续以稳健的经营发展回馈股东与投资者。

3. 非常佩服李总把行动教育带到世界级高度，可以说没有李总就没有行动教育。请教下如果万一特殊情况导致您以后无法授课，行动教育如何应对？多谢！

公司非常重视教师梯队的培养，公司的教师队伍建设深度契合"实战赋能、专业深耕"的核心定位，构建了兼具专业性与实战性的教师人才培养体系。

4. 请问公司对外额课程模块中有 AI 相关的课程吗？有的话是哪些课程？收费标准是什么？客户反馈是怎样的，以及 AI 类课程的销售趋势，以及对提高公司未来营收帮助有多大？

2025 年是行动教育的 AI 战略关键年，公司启动“百校计划”，系统+AI 全面赋能招聘端、营销端，AI 类课程有望随着“百校计划”的推进而不断增长。行动教育计划未来三年全面迈向世界级 AI 型组织，将 AI 能力复制给客户，成为组织成长赋能平台。随着 AI 类课程的不断推广和应用，其有望成为公司新的营收增长点，对提高公司未来营收具有较大的潜力。

5. 请介绍一下行动教育内部使用 AI 赋能的情况，哪些部门使用了 AI，分别带来了哪些方面的效果改善或者降本增效等？

自 2023 年起，行动教育全面启动“人、财、物、销”四大核心业务流程的 AI 化工程，构建 AI 型组织的“智能神经系统”。历时三年，十大核心 AI 项目相继落地，行动教育初步构建出具备持续进化能力的智能化业务范式。

1、AI+人力资源：从人找人到 AI 识人、筛人、育人、带人通过 AI 测评通关系统，本报告期内，新人留存率同比提升 16%，出单业绩同比增长 46%，出单人数同比增长 43%，招聘质量与效能双提升；通过 AI 教练系统，新人从入职到上岗的周期由过去的 30 天缩短至 7 天，效率提升 4 倍以上；同时，总经理训练营实现训练流程数字化，人均训练次数达 28.2 次，学员测评成绩从首次均分 42.22 分跃升至通关均分 83.16 分。学习训练的扎实推进更直接带动了业绩的突破性增长，60 人以上浓缩 EMBA 团单最新单月成交数环比增长 8 倍。

2、AI+营销系统：从“人海战术”到“千人千面”通过 AI 精准识别、触达客户并通过客户案例智能体推荐，目标客户精准识别用时从人均 4 小时缩短至 10 分钟；客户触达效率大幅提升，从“日均见 1 人”升级为“日均触达 13 人”；案例调用响应时间从 18 小时缩短至 3 分钟，营销触达速度实现质的飞跃。

3、AI+教学教研：从教案标准化到 AI 驱动个性化通过 AI 闪电研发、工具集成，行动教育首本英文电子出版物《赢利》已进入全球同步发行计划，预计登陆美国、英国、德国、日本等 10 多个国家，开启行动教育管理思想的国际传播之路。

4、AI+财务销管系统：主数据推送+智能风控通过流程审批智能化、印章识别智能化，财务+销管团队人数由 100 余人精简至 30 余人，人均效能大幅提升，组织运营效率显著增强。

6. 请问在去年年底拥有 10 亿预收款的情况下，为什么今年上半年的经营收入（应该是耗课收入）反而还是下降的？从现金流看，今年上半年是不是耗课收入和销售业绩双双下滑，具体是什么原因？

公司上半年经营收入下降主要是由于去年同期基数较高以及市场环境等因素影响，并非单纯由预收款情况决定。

7. 公司 2025 年上半年营收同比下降 11.68%，归母净利润下降 3.51%，而同期大力推动“实效教育+AI”战略。请问：①如何看待当前业绩压力与 AI 转型投入之间的平衡？②AI 技术是否已形成商业化落地案例？③未来 3-5 年 AI 业务占比目标及具体推进时间表是什么？

公司将持续动态调整研发投入策略，根据 AI 技术发展趋势、市场竞争变化及业务落地效果优化研发资源配置，确保研发投入与 AI 转型目标相匹配。

8. 管理培训行业竞争激烈，公司提出“百校计划”扩张。请问：①在现有客户付款意愿下降背景下，如何保障分校扩张的资金链安全？②面对在线教育平台冲击，公司线下培训的护城河是什么？③是否会通过并购或合作切入职业教育等新赛道？

公司针对“百校计划”的资金支持与平衡策略，将以轻资产核心模式系统展开，通过提升分公司的运营效率，降低人力、能耗等刚性成本；同时聚焦核心产品体系的迭代与推广，形成“经营-扩张-再经营”的良性循环。

9. 公司拟 10 派 10 元，分红比例高达 90.74%。请问：①在现金流同比下滑 60.9% 的情况下，高分红是否会影响 AI 研发投入或分校扩张？②如何回应中小投资者对“清仓式分红”削弱长期增长潜力的担忧？③未来是否会考虑股权激励以绑定核心团队？

截至 2025 年 6 月 30 日，公司货币资金 13.49 亿元、交易性金融资产 5.77 亿元，合计占总资产的 87.15%，实际现金流并未受到分红的影响。

10. 在上半年业绩下滑的基础上，下半年的经营对策有哪些调整，2025 年全年的业绩指引是如何？

公司的“大客户战略”依旧是关键因素。公司的大客户战略自 2023 年全面实施以来，已成为驱动公司业绩增长的核心引擎。该战略以“锁定行业第一、区域第一”为目标，通过精准的组织保障、严格的流程管理和深度定制化服务，已形成可复制的增长模式。随着“百校计划”与 AI 战略的推进，公司有望在全球管理教育市场的影响力进一步扩大，成为实效管理教育的标杆企业。

报告期内，公司持续聚焦赋能企业把一件事做到世界第一的远大理想，持续践行“四大长期主义”，有序开展“三大增长、六项任务”年度发展战略。公司将充分结合“天时”：抓住 AI 发展趋势，投入研发；“地利”：响应国家高质量发展战略，进行产品、客户、员工、管理、服务等全线升级。“人和”：打造伟大品牌，构建世界级体系，整合全球资源，务实前行以实现年度战略目标。